

会 員 各 位
(総務・研修担当責任者殿)

一般社団法人 全国住宅産業協会
総務委員長 小 尾 一

「営業マネージャー向け実践講座」(マーケティング編)の開催について

～「需給ギャップのあるお客様の購買スイッチを探り、契約を獲得するマーケティング理論・手法を学ぶ。一戸建分譲マーケティングの基礎から実践まで。」～

当協会では、主に営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員の方を対象とした「営業マネージャー向け実践講座」を毎年行っておりますが、不動産売買に係るマーケティング及び探客できる手法・知識の取得を目的とした「マーケティング編」を本年も開催いたします。

つきましては、貴社内対象者の方々にご案内くださいますようお願い申し上げます。

記

1. 日 時 令和元年10月21日(月) 13:00～16:00
(12:30より受付開始。12:55までにお越しください。)
2. 会 場 弘済会館 4階 「椿」
東京都千代田区麹町5-1 TEL 03-5276-0333
※詳しい地図は会場ホームページをご確認ください。
(<http://www.kousaikai.or.jp/hall/>)
3. 対 象 者 主に会員企業の営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員
4. 講 師 戸建住宅委員会・マーケティング小委員会座長 松 沢 博 氏
(戸建分譲研究所株式会社 代表取締役・アナリスト)
5. 参 加 費 無料
6. 申 込 み 10月16日(水)までに、FAX(03-3511-0616)にて
お申込みください。
(担当:水野 TEL 03-3511-0611) 以 上

カリキュラム

時間	具 体 的 内 容
13:00～	2019 年前半の不動産市況解析 需要ギャップ拡大により在庫増・値引増・契約率低下
13:30～	売れない時代だからこそマーケティングの基本を知る 住宅マーケティングを知り、契約を知る。
	休憩
14:15～	① デベロッパー営業の現状と成功具体策
14:45～	② 注文住宅営業の現状と成功具体策
15:15～	③ 中古住宅・不動産仲介の現状と成功具体策
15:45～	最後に、2020 年以降を生き抜くための営業マネージャーとは

講師プロフィール

早稲田大学卒業後、電気メーカーでマーケティングを学び、転職後のパワービルダーにおいて住宅マーケティング理論を構築した。その後、住宅マーケティング会社に転職して戸建分譲のデータベースを構築し、分譲住宅需要供給理論を完成させる。

その後、戸建分譲研究所（株）を設立してアナリスト及びコンサルタントを行う。

また、ケイアイスター不動産（株）の社外取締役となりマーケティング戦略を推進して 3000 棟企業にした。

また、当協会では、戸建住宅委員会のマーケティング小委員会座長として、平成 20 年から首都圏戸建住宅販売状況調査を構築し、現在も運営している。

営業マネージャー向け実践講座（マーケティング編） 参加申込票

一般社団法人 全国住宅産業協会

FAX 03-3511-0616

(担当：水野)

会 社 名 _____

担 当 部 署 _____

連 絡 担 当 者 _____

T E L _____

F A X _____

氏 名	役 職	氏 名	役 職

※参加するに当たって、解決したい課題がございましたらご記入ください。(別紙記入も可)

※当日は名刺を 1 枚ご用意ください